

розвиненого процесу самопізнання. Спрямування людей (передусім молоді) на вивчення самих себе має бути пріоритетною задачею. По-друге, неоднозначність, багатоплановість, суперечливість особистості іноді потребує зовнішньої діагностики, результатом якої має стати орієнтація людини на найоптимальніший варіант професійну діяльність.

#### Список літератури:

1. Леонтьев В.Г. Психологические механизмы мотивации учебной деятельности. – Новосибирск, 1992. – 265 с.
2. Лапки Н.Н., Яковлева Н.В. Мотивация учебной деятельности и успешность обучения студентов вузов // Психологический журнал. – 1996. – № 4. – С. 34-40.
3. Токар Н.Ф. Динаміка мотивації в процесі професійної підготовки. // Педагогіка і психологія. – 1997. – № 4. – С. 151 – 154.
4. Кусякина С. Н. Мотивация поступления в вуз у старшеклассников и студентов // Психологическая наука и образование. 2008. №1. – С. 58 – 66

### **Психологічне благополуччя як запорука успішної навчальної та професійної діяльності**

Денисенко П.А., аспірант

Для продуктивної роботи в непростих сучасних умовах людина потребує постійного формування та удосконалення навичок та накопичення досвіду як загального саморозвитку особистості, так і безпосередньо її інтелектуальних та навчальних здібностей та їх залучення до розв'язання поточних задач.

Психологічне благополуччя (psychological well-being) – це поняття, що має безпосереднє відношення до якості людського життя та включає в себе переживання щастя, відчуття усвідомленості свого існування, самоактуалізації та повноти життя. Західні дослідники пов'язали це визначення з необхідністю задоволення базових потреб людини, до яких вони віднесли: відчуття компетентності, самодетермінації та включення до значущих відносин.

Слід також відзначити ще два своєрідні компоненти механізму досягнення психологічного благополуччя: орієнтація на внутрішні цінності та автономна особистісна орієнтація. Мається

на увазі, що найкращих результатів у своїй діяльності та відповідно найкращого самопочуття досягає людина, орієнтована саме на внутрішні цінності (до яких відносять особистісне зростання, міжособові відносини, інтелектуально-естетичний розвиток) замість зовнішніх (таких як фінансовий успіх, привабливість, слава, сила).

Однак і цього недостатньо, якщо людина не готова взятися задоволювати свої базові потреби. Тобто для повноти механізму бракує автономної особистісної орієнтації, яка забезпечується впевненістю в зв'язку усвідомленої поведінки з її наслідками. При цьому джерелом поведінки служить усвідомлення власних потреб та почуттів, а не якісь зовнішні вимоги.

Для практичної ілюстрації визначення рівня внутрішньої мотивації у студентів було використано дані навчального проекту зі сфери освоєння навичок проходження процесу працевлаштування в його організаційній, правовій та психологічній площинах. Фіналом стало практичне проведення представниками сфери бізнесу співбесіди з використанням попередньо складеного кожним учасником резюме. В результаті кожен із фіналістів визначив на практиці та сформулював для себе свою індивідуальну професійну спрямованість, грамотний та перевірений спеціалістами опис своїх даних у готовому варіанті резюме та напрацював ключові елементи стилю поведінки з потенційними роботодавцями під час безпосереднього спілкування.

Для виявлення особливостей найбільш внутрішньо вмотивованих студентів були проаналізовані дані анкет за двома сукупностями: відібраних спочатку 21 студента та 9 тих, хто пройшов навчання до кінця. Результати графічно представлені на рис. 1. Пунктирною лінією позначені показники початкової групи студентів, а суцільною – групи фіналістів. Відповіді в анкетах були поєднані в 5 категорій та оцінені експертами від 0 до 3 балів. Середня оцінка по двом згаданим вище групам відображена на відповідній осі.

За результатами найбільша розбіжність виявилася в категоріях «Цілі» (уміння чітко сформулювати цілі свого життя на наступні п'ять років), «Очікування» (визначення конкретних

індивідуальних результатів від навчального проекту та свого внеску в його проведення) та «Мотив» (пояснення чому саме було прийняте рішення про участь у проекті). Категорії «Досягнення» та «Досвід», що характеризують попередню професійну та громадську діяльність учасників, показали приблизно однакові результати для обох груп.

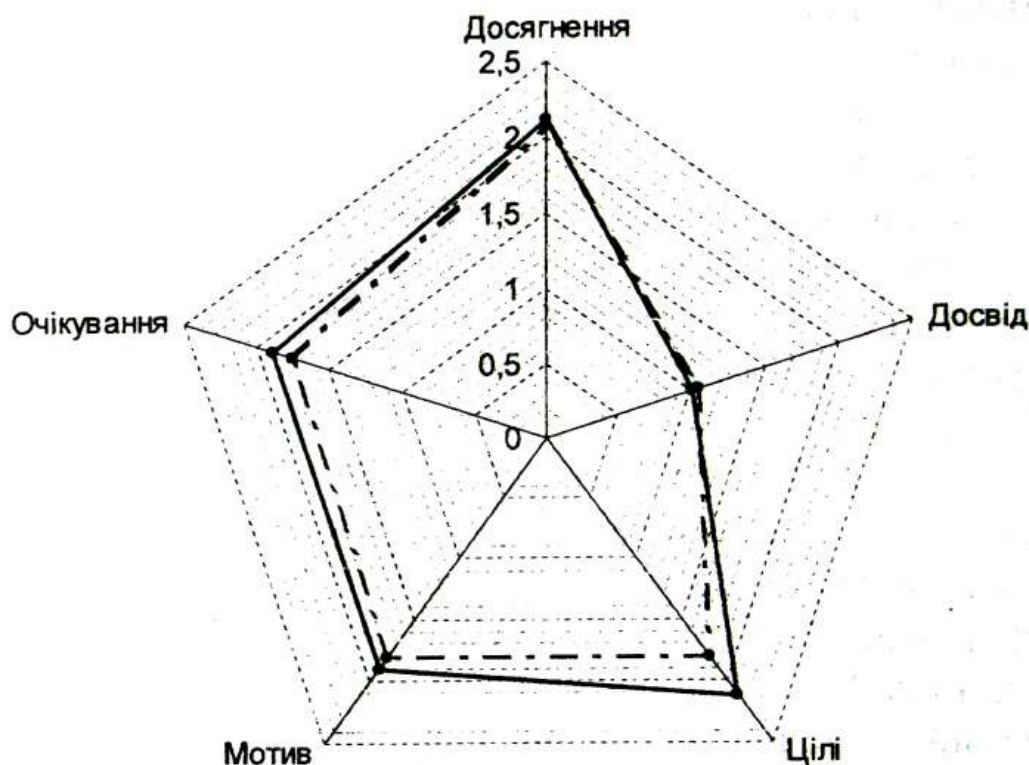


Рис.1 - Результати опитування учасників

Таким чином, можна припустити, що до кінця переважно дійшли ті, хто вже на стадії відбору виходячи з наявної інформації про можливість додаткового навчання сформулював для себе очікуваний результат своєї участі та усвідомлено прийняв рішення як щодо форми своєї активності під час проекту, так і про застосування отриманих навичок та досвіду після його закінчення.

Найбільш слабкою стороною переважної більшості учасників був брак професійного досвіду, але показовим є те, що цей недолік сповна компенсувався активністю в громадському житті та наявності хобі у вигляді спортивних чи творчих занять поза навчальним процесом в університеті.

### Список літератури:

1. Востряков О.В., Гребешкова О.М., Завдання та досвід підготовки економістів стратегічного спрямування в умовах економіки знань // Економічний простір – №17 – Дніпропетровськ, 2008. – С.227-237.;
2. Климчук В.А. Тренинг внутренней мотивации. — СПб., 2005;
3. Х. Хекхаузен. Мотивация и деятельность. — СПб.-М., 2003;
4. E.Samman. Psychological And Subjective Wellbeing: a Proposal For Internationally Comparable Indicators – University of Oxford, 2007.

### Проблема організації публічного виступу

Кугук І.О., аспірант

Під час роботи зі студентськими групами, я зіткнулась з проблемою страху у студентів під час публічного виступу та невміння його організувати. Ця проблема носить як педагогічний, так і психологічний характер, так як безпосередньо впливає і на якість навчання студента, і на його впевненість у своїх силах.

Страх перед аудиторією - явище досить поширене серед промовців. Він дається взнаки по-різному: може тремтіти голос, мов під час першого освідчення у коханні, може вкриватися червоними плямами обличчя, ніби доповідач щойно вчинив щось ганебне, може супроводжуватися повільним блокуванням будь-яких проявів волі. Ці ознаки - справжня напасть для доповідача. Найгірше ж те, що вони лише посилюють страх і доповідач зазвичай думає вже не про логічний виклад думок, а про якомога швидше завершення цієї екзекуції. Він усвідомлює, що прояви страху є очевидними для слухачів і, як наслідок, поспішає, ще більше плутається, що часом призводить до завчасного завершення виступу. Страх перед аудиторією відрізняється від емоційного напруження, що може виникати під час публічних виступів; останнє є навіть необхідним - ненатягнутий лук не може випустити стрілу. Емоційно врівноважений доповідач значно "небезпечніший" у своїй нудній промові, аніж той, у чиєму настрої присутня здорова доза нервового збудження.

Хоча боротьба зі страхом і є досить складною, все ж можна дати кілька порад. По-перше, потрібно гарно підготуватися; найкраще записати усю доповідь на папері, виклавши її розмовною